

자이언트스텝, 상반기 실적 발표... 하반기 “킹오브킹스” 전시 등 “성장 모드” 전환

- ▶ 10월 ‘킹오브킹스’ 전시 개막... 버추얼 아티스트 활용한 XR 공연 등 B2C 신사업 본격화
- ▶ AI·리얼타임 엔진 기반 ‘초격차 크리에이티브’로 수익성·경쟁력 동시 강화

<2025-08-18> 인공지능(AI) 및 리얼타임 콘텐츠 솔루션 기업 자이언트스텝(289220)이 2025년 상반기 실적을 발표하고, 하반기 신규 사업 계획과 미래 기술 비전을 통해 본격적인 성장 모멘텀 확보에 나선다고 18일 밝혔다.

자이언트스텝은 2025년 상반기 연결 기준으로 매출액 178억원, 영업손실 126억원을 기록했다. 이는 전년 동기 대비 매출은 32% 감소했으며, 영업손실은 24% 증가한 수치로, 상반기 내내 이어진 정치·경제적 불확실성으로 인해 국내 주요 광고주들이 마케팅 예산을 축소하거나 집행을 연기하면서 핵심 사업인 광고 VFX(시각특수효과) 시장이 일시적으로 위축된 데 따른 것이다. 불확실한 시장상황 등으로 인한 투자자산의 손상 인식으로 순이익도 개선되지 않았지만 일시적인 이슈로 보인다.

실제 한국방송광고진흥공사(KOBACO)의 광고경기전망지수(KAI)에 따르면, 상반기 지수는 위축 국면을 보였으나 하반기에는 주요 기업들의 마케팅 활동 재개와 소비 심리 개선 등으로 점진적인 회복이 전망되고 있다.

이러한 시장 상황 속에서 자이언트스텝은 하반기부터 강력한 실적 반등을 이끌어낼 핵심 동력으로 신규 B2C 사업인 ‘킹오브킹스(The King of Kings)’ 전시 공간 사업을 제시했다. 오는 10월 말에 오픈하는 전시 <The Greatest Love : The King of Kings Immersive>는 자이언트스텝이 지분을 투자한 글로벌 IP를 활용한 몰입형 체험 공간이다. 티켓매출 등으로 추가 수익 창출이 가능해, 안정적인 현금 흐름 확보에 크게 기여할 전망이다.

자이언트스텝은 ‘킹오브킹스(The King of Kings)’ 전시를 시작으로 자체 IP 및 국내외 유력 IP를 활용한 몰입형 전시 공간 사업을 지속적으로 확대해 나갈 계획이다. 이는 단발성 프로젝트를 넘어, 안정적인 매출과 이익에 기여하는 핵심 사업부로 자리매김하게 될 것이다.

미래 먹거리 발굴을 위한 R&D 선투자 집행 역시 구체적인 성과로 이어지고 있다. 자이언트스텝이 제작 및 기술 투자하는 버추얼 아이돌 ‘스킨스(SKINZ)’가 대표적이다. 회사는 그동안 버추얼 아티스트를 활용한 XR(확장현실) 라이브 공연 분야의 기술 R&D투자를 꾸준히 진행해왔으며, 가까운 미래에는 버추얼 아티스트가 온라인을 넘어 실제 오프라인 공간에서 관객과 실시간으로 소통하며 공연하는 시대를 열어갈 계획이다. 이는 자이언트스텝의 독보적인 기술력을 입증하는 계기가 될 것으로 보인다.

GIANTSTEP

이러한 신사업 추진과 더불어 핵심 사업의 경쟁력 강화도 병행한다. 자이언트스텝은 그간 축적해 온 리얼타임 기술의 상업화 경쟁력을 강화하고, 선제적인 R&D 투자를 통해 확보한 AI 그래픽스 기능의 고도화 및 제품화(Productization)를 적극 추진하고 있다. 이러한 기술 혁신을 실제 콘텐츠 제작 파이프라인에 통합함으로써 제작 기간 단축과 비용 절감을 통한 수익성 개선은 물론, 기존에 불가능했던 새로운 영상미를 구현하는 '초격차 크리에이티브'의 기반을 다지고 있다.

또한 B2G(기업·정부 간 거래) 개발 사업 기능을 신설해 새로운 시장을 개척한다. 특히 해군 함정 프로젝트의 성공적인 경험을 기반으로 국방, 공공 분야의 고부가가치 사업 수주를 적극 추진할 방침이다. 이와 함께 전사적인 조직 효율화를 단행하여 시장 변화에 더욱 민첩하게 대응할 수 있는 경영 체질을 갖추어나가고 있다.

자이언트스텝 관계자는 "상반기가 내실을 다지는 시기였다면, 하반기는 그간의 노력이 구체적인 성과로 나타나는 변곡점이 될 것"이라며, "'킹오브킹스'를 필두로 한 전시 사업과 'XR 공연' 등 새로운 비전을 통해 지속 가능한 성장 모델을 시장에 증명하고, 독보적인 기술력으로 기업가치를 극대화하여 주주들의 기대에 부응하겠다"고 밝혔다.